

ҚАЗАҚСТАН ҚОР БИРЖАСЫ
КАЗАХСТАНСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА
KAZAKHSTAN STOCK EXCHANGE



ЛИСТИНГ В КАЗАХСТАНЕ

Алматы, 2011 год

Зачем нужен ЛИСТИНГ?

ЗАЧЕМ НУЖЕН ЛИСТИНГ?

- Пора выходить на качественно новый уровень развития компании
- Пришло время управлять своими денежными потоками более эффективно
- Надо переходить на современные методы финансирования бизнеса и учиться диверсифицировать источники фондирования
- Вам нужна гибкость в вопросах привлечения капитала

ЗАЧЕМ НУЖЕН ЛИСТИНГ?

- Можно привлекать деньги, не отдавая в залог свои активы
- Ваши амбиции уже выходят за пределы Вашего головного офиса
- Вам важна репутация среди бизнес-элиты страны и инвесторов

и для Вашей компании это очевидно...

ВОЗМОЖНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Оптимальное привлечение капитала

Формирование кредитной истории

Создание публичного имиджа

Почему листинг на
KASE, а не где-то
еще?

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где-то еще?

Ваша компания более понятна и информационно доступна отечественному инвестору

Меньше затрат на проведение роад-шоу

Не нужно тратиться на многочисленные поездки за рубеж

Экономятся средства на громких брендах зарубежных листинг-партнеров

Не потребуются дополнительных издержек на преодоление сложностей в стране с другим правовым режимом

и еще...

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где-то еще?

На KASE действуют налоговые льготы – дополнительная инвестиционная привлекательность компании

Если планируемый объем привлечения небольшой, иностранному листинг-партнеру компания не интересна

В сложные для рынка и компании моменты отечественные инвесторы более оптимистичны

KASE предоставляет льготы по уплате листинговых сборов, а также информационную поддержку эмитентам ценных бумаг при проведении ими IPO на KASE

Там Ваша компания всегда будет одной из многих, а на казахстанском фондовом рынке может стать **№1**

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где-то еще?

...зачем делать что-то далеко и дороже, если можно сделать дешевле и эффективнее?

Тем более, что в Казахстане для этого все возможности уже есть

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где-то еще?

Практика показала, что Казахстан обладает достаточным потенциалом отечественных инвесторов

В результате первичного размещения акций (IPO) казахстанской компании АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз" в конце сентября 2006 года на фондовом рынке удалось привлечь **\$2 млрд.**

Из них в Казахстане – **\$1 млрд 572 млн.**

Для сравнения:
при размещении в Лондоне объем привлечения составил **\$455,7 млн.**

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где-то еще?

Вам помогут:

- казахстанские аудиторские организации
- финансовые консультанты – члены KASE, которые имеют опыт работы на казахстанском и зарубежном фондовых рынках
- опытный персонал и техническая база KASE

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где то еще?

Мы гарантируем PR поддержку:

- обеспечение Вашей публичности ресурсами KASE: наш сайт – крупнейший и популярнейший информационный ресурс финансового рынка Казахстана
- нахождение в центре внимания всех деловых казахстанских СМИ
- партнерство с KASE сделает Вашу компанию интересной для широкого класса инвесторов

ПОЧЕМУ ЛИСТИНГ НА KASE, а не где то еще?

Есть возможность выбрать уровень допуска
в торговые списки KASE

Официальный список ценных бумаг

Нелистинговая площадка

Листинг на KASE

СТРУКТУРА СПИСКОВ KASE



ЛИСТИНГОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ (АКЦИИ)

	Первая категория	Вторая категория	Третья категория
Время с даты государственной регистрации эмитента	3 года	2 года	–
Собственный капитал*	не менее 12,1 млрд тенге	не менее 241,6 млн тенге	не менее 72,1 млн тенге
Капитализация*	не менее 12,9 млрд тенге	не менее 258,6 млн тенге	–
Чистая прибыль*	не менее 121,0 млн тенге	наличие за любой год из посл. двух	–
Доля акции в свободном обращении	через 6 мес. – не менее 10%	через 6 мес. – не менее 5%	–
	через 1 год – не менее 15%	через 1 год – не менее 10%	
	через 2 года – не менее 25%	через 2 года – не менее 15%	
Финансовая отчетность	за 3 посл. года	за посл. 2 года	за посл. год
Другие требования	Наличие маркет-мейкера		–
	Аудитор, соответствующий требованиям регулятора/KASE		
	Стандарт финансовой отчетности – МСФО, СФО США (US GAAP)		
	Кодекс корпоративного управления		
	Отсутствие в учредительных документах норм, ущемляющих и ограничивающих права собственников ценных бумаг на их передачу (отчуждение)		

* Приведены округленные значения

ЛИСТИНГОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ (ОБЛИГАЦИИ)

<p>Наличие у долговой ценной бумаги рейтинговой оценки рейтингового агентства, входящего в перечень, утвержденный приказом регулятора</p>	<p>Рейтинговая оценка не ниже:</p> <table data-bbox="1064 391 1892 758"> <tr> <td>Moody's Investors Service</td> <td>Caa3</td> </tr> <tr> <td>Standard & Poor's</td> <td>CCC-</td> </tr> <tr> <td>Fitch Ratings</td> <td>CCC-</td> </tr> <tr> <td>Рейтинговое агентство "KZ-rating"</td> <td>CCC</td> </tr> <tr> <td>Рейтинговое агентство РФЦА</td> <td>C1</td> </tr> <tr> <td>Рейтинговое агентство "Эксперт РА Казахстан"</td> <td>C++</td> </tr> </table>	Moody's Investors Service	Caa3	Standard & Poor's	CCC-	Fitch Ratings	CCC-	Рейтинговое агентство "KZ-rating"	CCC	Рейтинговое агентство РФЦА	C1	Рейтинговое агентство "Эксперт РА Казахстан"	C++
Moody's Investors Service	Caa3												
Standard & Poor's	CCC-												
Fitch Ratings	CCC-												
Рейтинговое агентство "KZ-rating"	CCC												
Рейтинговое агентство РФЦА	C1												
Рейтинговое агентство "Эксперт РА Казахстан"	C++												
<p>Время с даты государственной регистрации эмитента</p>	<p>2 года</p>												
<p>Финансовая отчетность</p>	<p>составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО или СФО США (IFRS, US GAAP)</p>												
<p>Наличие аудированной финансовой отчетности</p>	<p>за два завершённых финансовых года</p>												
<p>Соответствие аудиторской организации, проводившей аудит финансовой отчетности, требованиям, установленным приказом АРД РФЦА</p>													
<p>Наличие кодекса корпоративного управления (для акционерных обществ)</p>													
<p>Отсутствие в учредительных и эмиссионных документах норм, ущемляющих или ограничивающих права собственников долговых ценных бумаг на их отчуждение (передачу)</p>													
<p>Заявление от члена KASE о присвоении ему статуса маркет-мейкера по данным ценным бумагам</p>													

ЛЬГОТЫ KASE

Эмитенты, акции которых включаются в списки KASE для проведения IPO, освобождаются от уплаты вступительного и первого ежегодного листинговых сборов при соблюдении следующих условий:

- размещаемые акции включаются в официальный список KASE впервые с целью проведения IPO
- размещение акций осуществляется на KASE одним из методов открытых торгов
- объем привлечения по результатам IPO должен составлять не менее эквивалента 1 000 000 МРП
- при проведении IPO размещаемые акции должны купить не менее 50 инвесторов
- по итогам IPO количество акций в свободном обращении должно составить не менее 10 % от общего количества размещенных акций листинговой компании

ТОРГОВЫЕ СПИСКИ: КАК ВЫБРАТЬ?

Официальный список

"ПЛЮСЫ"

- доверие инвесторов и бизнес-партнеров
- налоговые льготы
- перспективы дальнейшего успешного привлечения средств на фондовом рынке
- пребывание в фокусе внимания стратегического инвестора

"МИНУСЫ"

- высокие требования, предъявляемые к компании и ее ценным бумагам
- обязательства по раскрытию информации

ТОРГОВЫЕ СПИСКИ: КАК ВЫБРАТЬ?

Нелистинговая площадка

- достаточно факта существования ценных бумаг как объекта гражданских прав
- нет требований по раскрытию информации
- отсутствуют листинговые сборы

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

СКОЛЬКО СТОИТ ВЫХОД НА НАШ РЫНОК?

Примерные статьи затрат на включение в официальный список KASE

- | | |
|--|------------------------|
| ■ аудит (1 год, в зависимости от состояния отчетности и размера компании) | \$20 – 350 тыс. |
| ■ услуги казахстанского финансового консультанта (с подготовкой проспекта выпуска и инвестиционного меморандума) | \$4 – 25 тыс. |
| ■ листинговые сборы (при включении) | \$0 – 39 тыс. |

Итого – от \$24 тыс.

СКОЛЬКО СТОИТ ВЫХОД НА ИХ РЫНОК?

Усредненные статьи затрат на включение в официальные списки крупных мировых бирж (по оценкам экспертов)

■ аудит	от \$2 млн.
■ подготовка проспекта выпуска	от \$450 тыс.
■ юридический консультант	примерно \$3 млн
■ листинг-партнер (менеджер)	примерно \$2 млн, независимо от результатов + 2,5 % от объема размещения
■ листинговые сборы	\$1,2 – 625 тыс.

Итого – от \$7,5 млн

СКОЛЬКО СТОИТ ВЫЙТИ НА РЫНОК?

Если сравнить только листинговые сборы бирж...

Сборы	KASE*	ММВБ**	Deutsche Boerse	London Stock Exchange		Honk Kong Stock Exchange	
				***Main	Alter-native	Main	Alter-native
Вступительный, тыс. \$	0–39,0	0,5–2,0	4,1	10,0–590,0	10,2– 115,1	19,0–84,0	13,0–26,0
Ежегодный, тыс. \$	1,0–19,5	0,2–0,5	10,4–13,9	6,7–66,0	8,1	18,0–153,0	12,0–26,0

* зависит от объема выпуска.

** возможность прямого выхода казахстанских компаний на российский рынок пока отсутствует

*** зависит от капитализации

Затраты KASE на организацию листинга превышают затраты некоторых других бирж, так как KASE осуществляет экспертизу документов листинговых компаний и сама доводит до рынка информацию об их деятельности. На многих рынках эти функции биржам не свойственны.

СРАВНЕНИЕ показательно

Вы решили выходить на фондовый рынок?

Просчитайте все.

И приходите...

НАШИ КОНТАКТЫ

Е-mail: info@kase.kz

Интернет: www.kase.kz

Телефоны: (+7 727) 272 98 98, 237 53 00

Департамент
листинга: (+7 727) 237 53 27, 237 53 24

Факс: (+7 727) 272 09 25

Адрес: 050020, г. Алматы, пр. Достык, 291/3а